|  |
| --- |
| **张桂英** |
| |  |  |  | | --- | --- | --- | | 性别：男 | 年龄：26岁 | 居住地：厦门 | | 手机：15893238752 | 邮箱：zhang224@qq.com | 应聘职位：销售代表 | |
| **教育背景**  **2008.09 - 2011.06 北京大学 经济学 硕士** |
| **工作经历**  **2022.01 - 至今 Oracle 高级销售代表 34K**  • 进行商务谈判，签订销售合同，维护客户关系，提升客户忠诚度和复购率  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 培训和指导销售团队，分享销售经验，提升团队整体销售能力  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  **主要项目：**  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  • 新产品市场推广：负责新产品上市推广，首年销售目标完成率120%  • 大客户开发项目：成功开发3家大型企业客户，年度销售额增长200万元  **2012.01 - 2013.12 vivo 高级销售代表 35K**  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  • 管理销售渠道，建立渠道合作关系，提升渠道销售能力和覆盖率  **主要项目：**  • 大客户开发项目：成功开发3家大型企业客户，年度销售额增长200万元  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  • 销售团队建设：建立销售培训体系，团队销售能力显著提升  **2011.01 - 2014.12 联想 高级销售代表 29K**  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 进行商务谈判，签订销售合同，维护客户关系，提升客户忠诚度和复购率  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 维护重点客户关系，定期拜访客户，了解客户需求，提供专业服务  • 管理销售渠道，建立渠道合作关系，提升渠道销售能力和覆盖率  • 培训和指导销售团队，分享销售经验，提升团队整体销售能力  **主要项目：**  • 渠道建设项目：建立区域销售渠道网络，渠道覆盖率提升40%  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  • 销售团队建设：建立销售培训体系，团队销售能力显著提升  **2015.01 - 2017.12 OPPO 高级销售代表 26K**  • 维护重点客户关系，定期拜访客户，了解客户需求，提供专业服务  • 进行商务谈判，签订销售合同，维护客户关系，提升客户忠诚度和复购率  • 负责客户开发和维护，建立客户档案，完成销售目标，客户满意度保持在90%以上  • 培训和指导销售团队，分享销售经验，提升团队整体销售能力  • 分析市场趋势，制定销售策略，开拓新市场和新客户，扩大市场份额  • 制定销售计划，跟踪销售进度，及时调整销售策略，确保目标达成  • 参与产品推广活动，收集市场反馈，为产品改进提供建议  • 管理销售渠道，建立渠道合作关系，提升渠道销售能力和覆盖率  **主要项目：**  • 客户关系管理系统优化：优化CRM系统，提升客户管理效率30%  • 渠道建设项目：建立区域销售渠道网络，渠道覆盖率提升40%  • 新产品市场推广：负责新产品上市推广，首年销售目标完成率120% |
| **专业技能**  销售技巧 | 渠道管理 | 客户开发 | 销售预测 | CRM系统 | 市场分析 | 客户关系管理 | 商务谈判 |
| **培训经历**  • 参加敏捷开发Scrum Master认证培训  • 参加阿里云架构师认证培训，获得解决方案架构师认证 |
| **获奖经历**  • 年度最佳新人  • 项目优秀奖  • 客户满意度优秀奖 |
| **自我评价**  具有扎实的专业技能和丰富的项目经验，能够独立完成复杂项目的设计与开发。工作认真负责，具备良好的团队协作能力和沟通表达能力。持续关注行业发展趋势，不断学习新技术，具备较强的学习能力和适应能力。善于分析问题和解决问题，能够在压力下保持高效工作。 |